

## Softing

## Wachstumsfantasie für „Softing inside“: Kontron-Koop und Sportwagen-Deal

Es ist in erster Linie Dr. Wolfgang Trier zu verdanken, dass die Softing AG in die Erfolgsspur gefunden hat. Da die Renditeaussichten passen und außerdem die Zahlung einer Dividende näherrückt, können Anleger Kursrückschläge zum Einstieg nutzen.

Mit der Hard- und Software der Softing AG können Sensoren und Steuerungen digitale Daten über Netzwerke austauschen. Zu den Anwendern zählen hauptsächlich Unternehmen in den Bereichen Industrielle Automatisierung und Fahrzeugelektronik. In H2 2010 wurden die Softing-Produkte wesentlich stärker als erwartet nachgefragt. Deshalb erhöhte das Management im vergangenen Dezember die Planzahlen. Gemäß der neuen Prognose dürfte das Unternehmen im zurückliegenden Jahr bei einem Umsatz von mehr als € 30 Mio. ein EBIT von ca. € 1.5 Mio. erzielt haben.

In den ersten neun Monaten 2010 steigerte Softing den Umsatz um 26.2 % auf € 21.7 (17.2) Mio. Das EBIT verbesserte sich deutlich auf € 0.7 (-1.5) Mio. Unter dem Strich wurde ein Gewinn je Aktie von € 0.11 (-0.21) erzielt. Der Auftragseingang erhöhte sich im Berichtszeitraum um 29.7 % auf € 22.7 (17.5) Mio. Hinzu kommt, dass Softing im vierten Quartal 2010 mehrere Großaufträge erhalten hat.

## Zwei Zukäufe während der Krise

Im Jahr 2009 hat Softing eigenen Angaben zufolge die Gunst der Stunde genutzt und zu günstigen Preisen zugekauft. Erworben wurden eine Mehrheitsbeteiligung an einer Gesellschaft in Österreich und 100 % der Anteile eines in Mailand ansässigen Unterneh-

mens. Durch die letztgenannte Akquisition wurde die Marktstellung in Norditalien deutlich gestärkt, in der der Hard- und Softwareanbieter zuvor unterrepräsentiert war. Außerdem baute das Management während der Krise den Vertrieb aus, um dadurch die Basis für ein kräftiges Wachstum bei einer Erholung der Wirtschaft zu schaffen.

## Großes Potenzial, geringes Risiko

Laut Vorstandschef Dr. Wolfgang Trier könnte der für Softing relevante Markt langfristig um den Faktor 10 wachsen. Von dieser Entwicklung sollte das Unternehmen bei geringem Risiko enorm profitieren. Schließlich vergibt Softing bereits seit einigen Jahren Fertigungsaufträge an andere Unternehmen, so dass keine Fixkosten für die Produktion anfallen. Unabhängig davon könnte die EBIT-Marge auch in Zukunft von Quartal zu Quartal stark schwanken. Nach oben getrieben wird die Rendite durch einen hohen Umsatzanteil des Softwareverkaufs. Wird ein großer Teil der Erlöse mit dem Verkauf von Hardware erwirtschaftet, sinkt die Marge.

## Softing-Hardware steckt in vielen Produkten

„Wir sind kein Zulieferer der Automobilindustrie,“ betonte Trier im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal. Softing liefert lediglich Hard- und Software, die von den Autoherstellern vor allem im Rahmen der Entwicklung neuer Fahrzeugtypen eingesetzt werden. Allerdings werden Diagnoseadapter auch in vielen Werkstätten verwendet, um die in einem Auto verbaute Elektronik auszulesen. Die Softing-Technologie ist außerdem in der Prozessindustrie stark vertreten. So können mit explosions sicheren Geräten Daten von Bohrköpfen verarbeitet werden. Andere

Kunden sind Hersteller von Baby-Inkubatoren. Diese erhalten Netzwerkkarten, mit denen u. a. die Sensoren für Temperatur und Sauerstoffgehalt ausgewertet und geregelt werden können. Es gibt noch eine Vielzahl weiterer Produkte, in denen Softing-Hardware für einen reibungslosen Datenaustausch sorgt.

## Gute Renditeaussichten

Anfang März 2011 vereinbarte eine Tochtergesellschaft eine strategische Kooperation mit Kontron. Dadurch erhält Softing Zugang zum Vertriebsnetz des weltweit größten Embedded-Computer-Herstellers. Künftig kann der TECDAX-Konzern seine Industrie-Computer mit einem Baustein ausstatten, der mit einer Softwarelösung aus dem Hause Softing programmiert werden kann. Von großer Bedeutung ist auch eine Ende 2010 unterschriebene Vereinbarung mit einem deutschen Sportwagenhersteller, die den Aufbau einer neuen Produktlinie im Bereich der mobilen Messtechnik umfasst. Dieser Deal wird Softing in den kommenden Jahren einen signifikanten Umsatzzuwachs und eine stattliche Marge bescheren.

Die guten Wachstumsperspektiven sorgen beim Vorstand im Hinblick auf die künftige Umsatz- und Gewinnentwicklung für Zuversicht. Deshalb stockte er seinen Aktienbestand im vergangenen Jahr mehrfach auf. Zuletzt erwarb er am 08.12.2010 400515 Stück zu einem Kurs von € 2.45. Einen Teil seiner Aktien will Wolfgang Trier erst verkaufen, wenn der Kurs die Marke € 10 übersprungen hat. Da wird er – wie alle Aktionäre – viel Geduld mitbringen müssen, denn zur Zeit kostet eine Aktie erst € 3.35.

Martin Münzenmayer

## Softing AG, Haar

Telefon: 089/45656-333

Internet: www.softing.de

ISIN DE0005178008,

5.64 Mio. Stückaktien, AK € 5.64 Mio.

KGV 2011e 10.5, KBV 1.33 (9/10)

Börsenwert: € 18.9 Mio.

## Aktionäre:

Dr. Wolfgang Trier (Vorstandschef) 7.1 %, eigene Anteile 5 %, Streubesitz 87.9 %

Kennzahlen	9M 2010	9M 2009
Umsatz	21.7 Mio.	17.2 Mio.
EBIT	0.7 Mio.	-1.5 Mio.
Periodenüberschuss	0.6 Mio.	-1.1 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.11	-0.21
EK-Quote	61.2 %	66.9 %

## Kurs am 24.03.2011:

€ 3.35 (Xetra), 3.58 H / 2.12 T



Der Vorstand gibt ein mutiges Langfristziel von € 10 je Aktie vor.

**FAZIT:** Die Softing AG punktet mit einem über einen Zeitraum von mehr als 25 Jahren gewachsenen technologischen Know-how. Dieser Sachverhalt war einer der Hauptgründe dafür, dass der Hard- und Softwareanbieter eine strategische Kooperation mit Kontron vereinbaren konnte. Die Zusammenarbeit mit dem TECDAX-Konzern wird die Marge und somit auch den Überschuss deutlich nach oben treiben. Daher prognostizieren Analysten für das kommende Geschäftsjahr einen Gewinnanstieg auf € 0.32 je Aktie – somit errechnet sich ein faires KGV 2011e von 10.5. Aus Anlegersicht wichtig sind darüber hinaus die solide Bilanz sowie die Tatsache, dass das Management über die Zahlung einer Dividende für 2010 nachdenkt. MM